

บรรณนิทัศน์

เดือนธันวาคม 2561 ครั้งที่ 2

ฝ่ายจัดการทรัพยากรสารสนเทศ

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี

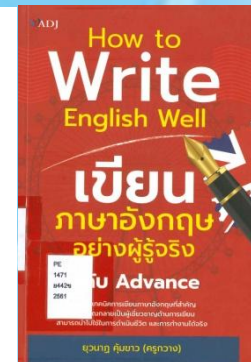
เขียนภาษาอังกฤษอย่างผู้รู้จริง

"การเขียนที่ดี" มาจากรูปแบบที่เป็นตัวของเราเอง เพราะการเขียนเป็นการสื่อความคิดและความรู้สึกของเราไปยังผู้อ่าน จึงไม่มีใครลอกเลียนกันได้ ลักษณะงานเขียนแต่ละคนจะแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบ 3 ประการ คือ "เรื่องที่เขียน" "ผู้ที่เราเขียนถึง" และ "จุดประสงค์การเขียน" ส่วนเทคนิคการเขียนให้นำอ่านนั้นเป็นความสามารถส่วนตัวของแต่ละคนในการเลือกใช้คำ รูปแบบของประโยค การจัดวางประโยคและย่อหน้า ตลอดจนการใช้เครื่องหมายวรรคตอนอย่างถูกต้องและเหมาะสม หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมเทคนิคเขียนภาษาอังกฤษที่สำคัญ เพื่อให้คุณกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการเขียน สามารถนำไปใช้ในการดำเนินชีวิต และการทำงานได้จริง

PE 1471

ย442ข

2561



ผู้แต่ง: ครูกวาง ยุวนาฏ คุ่มขาว

จำนวนหน้า: 336 หน้า

ศาสตร์แห่งการขายที่ใครปฏิเสธไม่ได้

อยากปิดการขายให้ได้อย่างราบรื่น ต้องรู้จักปิด "ช่องว่าง" ไม่ให้โดนปฏิเสธเสียก่อน "มัทซีโมโตะ โนบุอิชิ ซะ" ยอดนักขายอันดับหนึ่งในญี่ปุ่น ผู้พลิกฟื้นบริษัทที่เกือบล้มละลายได้ภายในเวลาแค่ 9 เดือน จนปัจจุบันมีรายได้ถึง 300 ล้านบาท จะมาเปิดเผยเทคนิคที่จะทำให้คุณเป็นนักขายที่โดดเด่นแซงหน้าคนอื่น ด้วยการไม่ยึดถือธรรมเนียมเดิม ๆ และรู้จักปิดช่องว่างไม่ให้ถูกลูกค้าปฏิเสธ ด้วยเคล็ดลับที่ฉีกกฎเดิม ๆ คุณอาจรู้สึกกลัว ๆ กลัว ๆ ที่จะลองทำตามในตอนแรก แต่เทคนิคในหนังสือเล่มนี้จะทำให้มุมมองการทำงานขายของคุณเปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้นแน่นอน การขายสินค้าก็คือการขายความสุข หากมีใจมุ่งมั่นเช่นนี้แล้ว คุณก็เข้าใจการเป็น "นักขายที่ใคร ๆ ก็ไม่อาจปฏิเสธ"

HF 5438.4

ม343ศ

2561



ผู้แต่ง: มัทซีโมโตะ โนบุอิชิซะ

จำนวนหน้า: 155 หน้า

ต่อรองให้ได้ แบบไม่ถอย

หนังสือเล่มนี้ช่วยให้คนหลายล้านคนเรียนรู้ถึงวิธีการ
ต่อรองที่มีประสิทธิภาพ จากผลการวิจัยของโครงการ
การเจรจาต่อรองของมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด วิธีนี้ไม่
เพียงรับมือได้กับการเจรจาต่อรองทุกระดับ แต่รวมถึง
สามารถจัดการกับข้อขัดแย้งด้วย อธิบายถึงวิธีการ
ต่อรองอย่างตรงไปตรงมา คุณสามารถนำไปปรับใช้ได้
ในทุกสถานการณ์และได้ข้อตกลงที่เป็นที่น่าพึงพอใจ ไม่
ว่าจะเป็นการเจรจาต่อรองในบ้าน ในการทำธุรกิจ
หรือไม่ว่าในสถานการณ์ใดก็ตาม

BF 637.N4

พ410ต

2561



ผู้แต่ง: Roger Fisher, William Ury &
Bruce Patton

จำนวนหน้า: หน้า

คนรวยทำงานเร็ว

55 กลยุทธ์บริหารเวลาของคนรวยที่ทำงานเร็ว ช่วยให้
คุณใช้เวลา 24 ชั่วโมงให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งเรื่อง
งานและชีวิต ... 1 วันของทุกคนมี 24 ชั่วโมงเท่ากัน แต่
ทำไมบางคนถึงทำงานไม่ทัน ในขณะที่บางคนกลับ
ทำงานเสร็จเร็วทั้งยังมีเวลาไปทำกิจกรรมอื่น ๆ ได้อีก
คำตอบคือ "การบริหารเวลา" โกะโด โทคิโอะ
ผู้เชี่ยวชาญเรื่องการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับธุรกิจ
เปรียบเทียบวิธีคิดที่อยู่เบื้องหลังการทำงานของคนรวย
ที่รู้จักใช้เวลาให้คุ้มค่า ทุกการกระทำและการตัดสินใจ
ล้วนผ่านการคิดคำนวณมาเป็นอย่างดี เพื่อให้ได้
ผลลัพธ์ที่สมบูรณ์ที่สุด โดยมีการเปรียบเทียบกับ
คนทำงานช้าที่เสียเวลาไปกับเรื่องไม่สำคัญ และมัก
ไม่ได้ผลงานเป็นชิ้นเป็นอัน หรือทำได้แค่ครึ่ง ๆ กลาง ๆ

BF 481

ก920ค

2561



ผู้แต่ง: โกะโด โทคิโอะ

จำนวนหน้า: 192 หน้า

Enjoy japanese สนุกสนทนาภาษาญี่ปุ่น

รวบรวมบทสนทนาที่ใช้ได้ง่ายในชีวิตประจำวัน โดยนำคำศัพท์ที่พบบ่อยในชีวิตประจำวันมาเป็นตัวตั้ง นำคำศัพท์นั้นมาแต่งเป็นประโยคสนทนาที่รู้มากมายและหลากหลาย ที่สามารถนำไปใช้สนทนาได้อย่างสนุกสนาน คำศัพท์ที่นำมาแต่งเป็นประโยคสนทนา เช่น ไคโร อาหาร อากาศ ยา ตัว โทรศัพท์มือถือ อินเทอร์เน็ต ช่วย เดินทาง ล้าง มี อยู่ ฯลฯ ซึ่งเป็นคำที่พบเจอเป็นประจำในชีวิต แต่บางครั้งเรานำมาแต่งประโยคเพื่อใช้สนทนาได้ไม่ถูกต้อง หนังสือเล่มนี้จึงได้นำบทสนทนามาเป็นแนวทางในการสร้างความเข้าใจ และนำไปต่อยอดในการแต่งประโยคสนทนาภาษาญี่ปุ่น เพื่อใช้ในสถานการณ์อื่น ๆ ได้อย่างสนุกและถูกต้อง

PL 539

ว721อ

2561



ผู้แต่ง: วิลาคินี คู่ปัทมิ

จำนวนหน้า: 239 หน้า

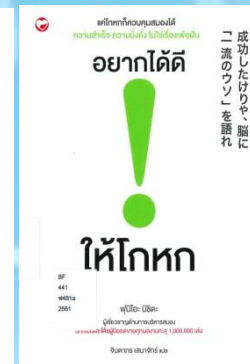
อยากได้ดี ให้โกหก

แค่ควบคุมสมองได้ ความสำเร็จ ความมั่งคั่ง ก็ไม่ใช่เรื่องเพื่อฝัน เมื่อพูดถึงคำว่า "โกหก" เรามักรู้สึกไปในทางลบ แต่จริง ๆ แล้วมีคำโกหกมากมายที่ทำให้สมองเราคิดบวก คิดไปในทางสร้างความมั่นคง แข็งแรง ให้จิตใจสร้างพลังในการเริ่มลงมือทำ ความกล้าหาญ เผชิญความเสี่ยง ความสามารถจัดการปัญหาอุปสรรคได้ ถ้ามองในมุมวิทยาศาสตร์สมอง การใช้ชีวิตปกติของพวกเรา มีเรื่องโกหกสมองมากมายและบ่อยครั้งที่เราไม่รู้ตัว แต่ถ้าเรารู้ตัวและนำคำโกหกมาหลอกสมองอย่างชาญฉลาด การจะประสบความสำเร็จก็ไม่ใช่เรื่องที่เป็นไปไม่ได้ เทคนิคนี้ถูกนำมาใช้กับหลากหลายอาชีพ ทั้งนักธุรกิจ นักกีฬา หรือประยุกต์ใช้กับการเรียนก็ยิ่งทำให้มีประสิทธิภาพ

BF 441

พ481อ

2561



ผู้แต่ง: Fumio Nishida

จำนวนหน้า: 239 หน้า



รู้จักตนเอง เข้าใจผู้อื่น

วันหนึ่ง "แบ้ง" ผู้ที่เคยสดใสร่าเริงกลับเงียบผิดปกติและมีนิสัยต่างไปจากเดิม "เมย์" และ "แตงโม" สองเพื่อนซี้ของแบ้งต้องสืบหาสาเหตุ และทำอะไรสักอย่างเพื่อให้ความสัมพันธ์ในกลุ่มกลับมาเป็นเหมือนเดิม มาช่วยกันหาทางช่วยแบ้งไปพร้อมเมย์และแตงโมกันเถอะ ...

หนังสือแนวปรัชญาแสนสนุกที่จะพัฒนาความคิดสู่การเป็นพลเมืองที่มีคุณภาพแถวหน้า นำเสนอด้วยเรื่องสั้นที่จะกระตุ้นให้ผู้อ่านติดตามไปกับตัวละคร ทำายบทมีส่วนวิเคราะห์เนื้อเรื่องและแบบฝึกหัดลับคมความคิด

BF 637.S4

อ771ร

2561



ผู้แต่ง: Lee Ji-Ae

จำนวนหน้า: 206 หน้า

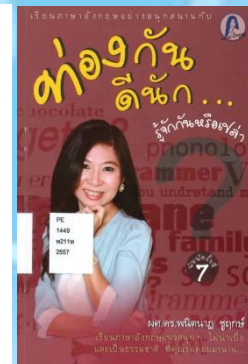
ท่องกันดีนัก... รู้จักกันหรือเปล่า?

การเรียนภาษาอังกฤษให้ได้ดีนั้นไม่ใช่แค่ท่อง ๆ โดยไม่รู้ว่าท่องไปทำไม หรือเอาไปใช้ได้อย่างไร และที่สำคัญจะจำได้นานแค่ไหน ถ้าเราไม่รู้ว่าสิ่งที่เราสูญเสียสำหรับท่องหรือถูกบังคับให้ท่องเกือบเป็นเกือบตายมันคืออะไรกันแน่ ... ถ้าใครอยากเรียนรู้ภาษาอังกฤษอย่างสนุกสนาน โดยอาศัยความรู้ความเข้าใจที่มาที่ไปของภาษา เช่น ทับศัพท์ที่ไร...เพี้ยนไปทุกที ย่อกันดีนัก... รู้จักหรือเปล่า? คำอังกฤษ อเมริกัน พันกัน...นิ้วเนีย ออกเสียงเพี้ยนนิด...แต่ผิดหลายเดือ หรือสระจอม่วน หาคำตอบได้ในหนังสือเล่มนี้

PE 1449

พ211ท

2557



ผู้แต่ง: พนิดนาฏ ชูฤกษ์

จำนวนหน้า: 164 หน้า

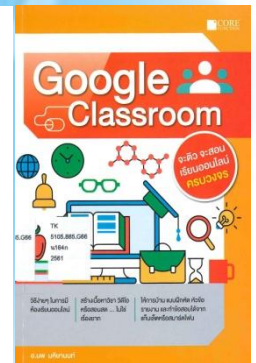
Google classroom

หนังสือเล่มนี้อธิบายวิธีใช้งานบริการ Google Classroom ในทุกขั้นตอน เพื่อให้สามารถทำตามได้แบบ Step By Step ทั้งบนคอมพิวเตอร์และสมาร์ทโฟน เริ่มตั้งแต่การเตรียมพร้อมเพื่อใช้งาน การสร้างชั้นเรียน เชิญนักเรียน เข้าชั้น หรือการเชิญคุณครูท่านอื่นเข้าร่วมสอน การสอนสดด้วย Hangouts การจัดการบทเรียน การบ้าน แบบฝึกหัด หัวข้อรายงาน และข้อสอบ ไปจนถึงการให้คะแนนนักเรียน สอบซ่อม และตรวจคะแนนใหม่ เพื่อให้คุณครูสามารถสร้างห้องเรียนออนไลน์ได้ฟรีโดยไม่มีค่าใช้จ่าย

TK 5105.885.G66

น164ก

2561



ผู้แต่ง: นพ มหิษานนท์

จำนวนหน้า: 186 หน้า

ศิลปะการพูดที่จูงใจคน

เนื้อหาเกี่ยวกับการพูดเพื่อจูงใจบุคคลต่าง ๆ โดยในบทต้น ๆ ให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการพูดเพื่อจูงใจคน การสร้างศักยภาพให้กับตัวผู้พูดเอง แนววิธีการพัฒนาความคิด จิตสำนึกกับประเภทของคนกับวิธีการพูดเพื่อจูงใจ ในตอนกลางของเล่มจะเน้นหนักไปในการพูดเพื่อการจูงใจบุคคลต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ในตอนท้ายจะเป็นเกร็ดเล็กๆ น้อยๆ ที่กล่าวถึงประเด็นสำคัญของการพูดเพื่อการจูงใจคนในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเรื่องการพูดเพื่อหาคะแนนเสียง เพื่อให้คำปรึกษา คำแนะนำที่ดี เพื่อให้ทำงานสำเร็จ และศิลปะในการปฏิเสธอย่างมีเชื้อโย

PN 4129.T5

ส238ค

2560



ผู้แต่ง: สมชาติ กิจยรรยง

จำนวนหน้า: 254 หน้า